●成功求职，帮你实现自我价值。
●智慧领导，为你指明前进方向。

不靠关系找工作

决胜职场的12条黄金法则

[illegible]

[illegible]出版社

COAY Books

目录
Content

- 前言：让自己成为强悍的社会“动物”
- 章前故事 马云的传奇
- 鸡和鹰
- 首先认识你自己
- 了解自己的长处
- 从别人眼中找到真实的自我
- 学会接纳自己
- 自信地面对一切
- 章前故事 从基层编辑到副总裁
- 工作与兴趣
- 天才摆错了位置就成了庸才
- 兴趣往往是成功的所在
- 成功者要能将长处化为成效
- 发挥你的优点而不是克服你的缺点
- 人生的诀窍在于经营自己的长处
- 章前故事 带着目标飞翔
- 目标是指引航向的灯塔（1）
- 目标是指引航向的灯塔（2）
- 靠自己改变命运就要给自己一个目标
- 成功=目标+进取心
- 带着野心的目标，对成功更有吸引力
- 在不同的阶段给自己设置不同的目标
- 在变化中找准前进的方向（1）
- 在变化中找准前进的方向（2）

前言：让自己成为强悍的社会“动物”

在大学里，你就像一棵“植物”，不断吮吸知识的营养让自己茁壮成长，逐渐根深叶茂。这样的美好生活只能维持到你大学毕业，从走出校园的那一刻，你就不再是一棵无忧无虑快乐成长的小树了，你必须要学会独自面对生活，面对社会。你必须要懂得让自己不仅强大，而且还要凶猛，在面对厮杀激烈的职场竞争时，你必须把自己当成是一只勇猛无畏而且足智多谋的社会“动物”。这一切转变都在你走出校门或者即将走出校门的时候悄然发生，只有提前做好准备，才能为自己提供更加充足的营养，才能扫除前进途中的荆棘。

与宁静的植物世界相比，动物世界里充满了竞争、杀戮和危机。每一个生活在它里面的成员，从一生下来开始，就要学会生存的本领。如羚羊要想逃离狮子的爪牙，就需要不停地锻炼奔跑的速度；猴子要想摆脱老虎的吞食，就要增强跳跃的技能。从这点上来说，我们的职场更像动物世界的生存状态，如我们要想避免被日益变化的环境淘汰，就必须要找一个具有发展潜力的行业；我们要想获得成功的先机，就必须要领先别人一步。

虽然职场的竞争对于温室中的你来说，有些许恐怖，可是，只要你做足准备，敢于挑战自己，敢于面对困难，就一定能够做到最好。因为每一个有巨大成就的人都是从最初的青涩和懵懂开始他们的职业生涯。只要你有必胜的信心，不断完善自己，你一定会拥有充实而且自豪的职业生涯。1872年，一个医科大学毕业的应届生面临择业问题，心中烦恼不堪：像自己这样学医学专业的人，一年有好几千，残酷的择业竞争，我该怎么办？

争取到一个好的医院就像千军万马过独木桥，难上加难。这个年轻人没有如愿地被当时著名的医院录用，而去了一家效益不怎么好自然也不怎么出名的医院。可这没有阻止他成为一个著名的医生，并创立了世界驰名的约翰·霍普金斯医学院。

他就是威廉·奥斯拉。他在被牛津大学聘为医学教授时说："其实我很平凡，但我总是积极地工作，脚踏实地地干活。从一个小医生开始我就把医学当成了我毕生的事业。"微软公司总裁比尔·盖茨曾说："无论在什么地方工作，员工与员工之间在竞争智慧和能力的同时，也在竞争态度。一个人的态度直接决定了他的行为，决定了他对待工作是尽心尽力还是敷衍了事，是安于现状还是积极进取。态度越积极，决心就越大，对工作投入的心血也越多，从工作中所获得的回报也就相应越多。"

一个将工作当成生存需求的人，也就是靠工作来"糊口"的人，用工作来满足日常之需当然无可厚非，但是这种没有任何主动性、迫于无奈去工作的人，目力所及之处只是干多少事拿多少回报，很难在工作中有长远打算，因此永远都是一个平庸者。

一个将工作当成生活保障的人，也就是想有个"铁饭碗"的人，希望凭借自己的工作，过上比较安稳舒适的日子。虽然他们也能够勤勤恳恳，但因过于求稳而鲜有创举和进取之心，最终的结果仍不免流于平庸。

一个将工作当成实现自我价值的人，也就是想通过工作使自己"有所作为"的人，希望通过自己的努力工作，使别人充分认识到自己的价值，从而得到社会的认可和尊重；更希望在工作中通过不断地挑战自我，发挥出自己的创造性潜质，最终实现自身的价值。只有这种视工作为一生之事业的人才能避免流于平庸，也只有这种人，才是能够实现自身真正价值的人。

当你在感叹梦想中的财富、成功和幸福离你遥不可及的时候，请不要放弃追求，而要在心里默默地鼓励自己：从现在开始，我要不断努力！

章前故事 马云的传奇

马云的传奇 人生从清晰的自我定位开始

马云的故事很多人都听说过，在中国乃至世界的互联网界，马云都可以说是一个异数，他不懂电脑，不懂管理学，不许公司做广告，他不仅不会高薪聘人，对进来的人还减工资。但是，在竞争激烈的互联网界，马云不仅没有倒下去，还创造了一个神话。

“马云是一个很有想法的人，他知道自己想做的是什么，而且坚持去做了，所以，他做了别人做不到的事。”一位IT业的老总这样评价马云。

看看马云的成功历程，我们会发现这句话说的确实很有道理。

马云在创业之初，他的教师生涯在当时的学校里已经算是“辉煌”的了，但这不是他的追求。虽然当时他还没有找到自己真正的发展方向，但是他已经清楚，教学并不是他一辈子所追求的东西。后来通过在国家经贸委的一段时间的工作学习和参加在新加坡举行的亚洲电子商务大会的经历，马云才真正明白了，互联网是他一生所钟情的东西，所以他又义无反顾地离开了经贸委。

两次的离开让马云懂得，自己有兴趣做的才是自己想做的，人要做自己想做的事情才有激情。而他这个兴趣就是：要做数不清的中小企业的解救者。同时，把阿里巴巴做成影响全世界经济或者是亚洲经济至少是中国经济的一家公司。

在2005年的亚布力会议上，马云这样说道：“有人说只有具备了许多条件才能成功。往往来说，一个人的成功是说不出来的，分析出来的人往往是在大学里写书的人，真正的实干家往往边说边做。北方企业家说：我要做什么，我能做什么?而南方企业家说：我该怎么做?今天我要告诉大家的一个问题，就是任何一个企业家面对的问题很多很多，但无论如何，你一定要做你最想做的事情。”

另外，马云还清楚地知道自己能做什么。

在一些不了解马云的人的眼中，马云始终是一个大话如牛的家伙，用来形容他的词语中充斥着“傲慢”“狂妄”“骄傲自大”“目中无人”等，为什么这些人会这样说马云呢?我们来听听马云的“狂妄之词”：

“B2B模式最终将改变全球几千万商人的生意方式，从而改变全球几十亿人的生活!”

“2004年，我们要实现每天利润100万；2005年，我们要每天缴税100万。”

“现在，商人们打开电脑，看到的界面是WINDOWS，将来，他们看到的会是阿里巴巴!他们需要的一切服务，阿里巴巴都将提供。阿里巴巴将是贸易的代名词!”

……

这些话似一颗颗重磅炸弹在人们和媒体中间产生了巨大的轰动效应，使他们怀疑马云是一个不知道天高地厚的家伙。事实上，在工作和生活中，马云是一个非常理性的人，能够非常透彻地看清自己到底是哪块料。

马云常常说他性格非常外向，活泼好动，是个闲不住的人，比较喜欢做一些具有挑战性的工作。这点与他平静的教师工作显然不相符。所以在教师工作做得如鱼得水的时候，他“不失时机”地去冒险。比如创办海博翻译社便是他涉足商海的“处女作”。

马云坦言：他具有很强的沟通和演说能力，从创办网站到筹措资金再到企业推广，这些能力都帮了他不少的忙。事实也的确如此，而且这还是他管理员工和叱咤商海的利器。马云每次告别时会坚持和每一个员工一一道别。对于每一个新来的员工，他都会主动与之谈心。他的这种管理方式帮他缔造了一个具有强凝聚力的团队。

一位国内研究企业发展的学者说：“马云可能是应邀在国外的大学堂作演讲最多的中国企业家。”如在美国麻省理工学院讲台上，他口若悬河的演说和“张牙舞爪”的样子，使很多企业毅然选择了与阿里巴巴合作；如在哈佛的讲台上，他当着该校邀请的来自全球的250名优秀学

生、750名政治界、经济界的权威人士的面，与诺基亚总裁激烈辩论，最终赢得了台下1000多名听众长时间的起立、鼓掌。更为神奇的是，在听完演讲之后，就有35名哈佛的MBA毕业生立即投身到阿里巴巴。就这样，他既推广了阿里巴巴的市场名誉度，又为自己招聘到了优秀的人才。

马云常常强调自己的技术水平是0段，管理水平是9段。说这句话除了他是非计算机专业出身之外，还有他对自己能力的自我认识。在创办阿里巴巴后，马云为了弥补自身技术能力的缺陷，同时也为了增强管理实力，打造了一支超豪华的管理和技术阵容。如软银董事长孙正义和前世贸组织总干事萨瑟兰这些威震四方的人物都在此阵容之列。马云对现有的团队很满意，他曾如此坦诚地说道：“阿里巴巴的职员一半是技术人员，一半是服务人员，基本上在本行业都有2~3年的经验。策划人员比我有创意，市场人员比我懂市场，技术人员比我懂技术。我的最强项是考虑公司的战略，怎么去硅谷竞争，去全球竞争。”勇敢地做一只翱翔于天空的鹰

鸡和鹰

爱迪生曾经说过："如果我们做出所有我们能做的事情，我们毫无疑问地会使自己大吃一惊。"每个人都有巨大的潜能，只是有的人的潜能已经苏醒了，有的人的潜能却还在沉睡。任何成功者都不会是天生的，成功的根本原因是他们主动开发自己无穷无尽的潜能。只要你抱着积极的心态去开发你的潜能，你就会有用不完的能量，你的能力就会越用越强，你离成功也会越来越近。相反，如果你抱着消极心态，不去开发自己的潜能，任它沉睡，那你只有叹息命运的不公了。有一个淘气的男孩，他的父亲有一个养鸡场。有一天，他到附近的一座山上，发现了一个鹰巢。他从巢里偷了一只鹰蛋，带回养鸡场，把鹰蛋和鸡蛋混在一起，让母鸡来孵。小鹰就在一群小鸡里出生、长大，它从来没有想过自己除了小鸡外还会是什么。起初它很满足，过着和鸡一样的生活。但是，当它逐渐长大的时候，它发现了与伙伴们的不同。它内心里有一种奇特不安的感觉，它想，"我一定不只是一只鸡！"但是，它一直没有采取行动。直到有一天，当小鹰看到一只老鹰翱翔在养鸡场的上空，它突然感觉到自己的双翼有一股奇异的力量，感觉到胸膛里心正猛烈地跳着。它抬头看着老鹰，一种想法出现在心中："养鸡场不是我应该呆的地方，我要像它一样飞在蓝天上。"它展开双翅，虽然它从来没有飞过，但它内心有着飞翔的力量和天性。终于，它先飞到一座矮山顶上，又飞到更高的山顶上，最后冲上蓝天，到达了高山的顶峰。它终于证实，自己是一只鹰！也许你会说："我已经懂你的意思了。但是，它本来就是鹰，不是鸡，它才能够飞翔。而我，也许本来就是一只鸡，是一个平凡的人。因此，我从来没有期望过自己能做出什么了不起的事来。"这正是问题的所在——你从来没有期望过自己做出什么了不起的事来！这是事实，而且，这是问题严重的事实，那就是我们只把自己钉在自我期望的范围以内。

无论遇到什么样的困难或危机，只要你认为你行，你就能够处理和解决这些困难或危机。对你的能力抱着肯定的想法，就能发挥出积极的力量，并且因此产生有效的行动，直至引导你走向成功。

成功殿堂的大门，不是任意通行的，每一个进入者都拥有自己精心打造的钥匙。开启成功之门的钥匙，必须由你亲自来锻造。锻造的过程，就是释放你的潜能、唤醒你的潜能的过程。如果你见了生人就害羞；如果你惧怕陌生环境；如果你经常觉得担忧、焦虑和神经过敏；如果你有类似的面部抽搐、不必要的眨眼、颤抖、难以入眠等“紧张症状”；如果你畏缩不前、甘居下游，那么，你受到的压抑太重了，你对事情过于谨慎和“考虑”得太多，限制了你潜能的释放。“压抑个性”是对个人潜能的一种压抑，具有“压抑个性”的个人不能表现内在的创造性自我，因而显得停滞、退缩、禁锢、束缚，拒绝表现自己、害怕成为自己，把真正的自我紧锁于内心深处，思维也几乎陷于停顿。这样潜能不但没有被释放，反而被消耗在终日疲惫不堪的状态中。

自我发掘的决心，自我依靠的习惯，可以让你变得越来越强大。拐杖是为跛足者而不是为强壮的年轻人准备的，无论是谁，如果企图依靠精神上的拐杖走过人生，他一定不会走得很远，他也绝不会成为一个伟大的成功者。

世界上有且只有一个人能够左右你的成败，这个人就是你自己。只有你自己，才能真正支持你迈向成功之路。

首先认识你自己

对于有些人来说，自己是什么样的人，只有自己不知道。由于难得有一个真实的参照系来评估自己，所以，我们往往能够很自信地干傻事。

认识你自己，就好像多了一双睿智的眼睛，时时给自己添一点远见、一点清醒、一点对现实更为透彻的体察与认知。借这份认知，可以少干很多日后追悔莫及的事情。经常把“自己”放在嘴里嚼一嚼，并不比捶胸顿足多费力气。

然而，一个人要想认识自己，又谈何容易？一辈子不认识自己而做出了可悲之事的大有人在。在今天，还有一部分青年正是由于不认识自己，不充分理解今天这个社会中的情况，而受不得一点点挫折、打击，从而悲观、失望、苦恼、抱怨、彷徨，终日在哀声叹气、无所事事中把时光轻易地放走。

认识自己，是非常困难的。但对自己有一个正确的认识，是做人的一个最起码要求。

请你先好好地认识自己吧！你也许可能解不出那样多的数学难题，或记不住如此多的外文单词，但你在处理事务方面却有着自己的专长，能知人善任、排难解忧，有高超的组织能力；也许你的理化差一些，但写小说、诗歌却是能手；也许你连一张椅子都画不好，但你却有一副动人的好嗓子；也许……所以做人，先认识自己，认识自己的长处，如果能扬长避短，认准目标，抓紧时间把一件工作或一门学问刻苦认真地做下去，自然会结出令自己欣慰的丰硕成果。

古人早就说过“与其临渊羡鱼，不如退而结网”。只有在你认识了自己之后，你才能自信起来，坚定起来，成为有韧性有战斗力的强者。

了解自己的长处

著名的史学家方国瑜小时候除刻苦攻读学堂课程外，还利用节假日跟从和德谦先生专攻诗词。他钦佩李白、羡慕苏轼，希望自己有朝一日也能成为一名诗人。但一晃六七年，却始终未能写出一篇像样的诗词。１９２３年，他赴京求学，临行时和德谦先生诵严沧浪“诗有别材，非先学也；诗有别趣，非先理也”之句以赠之，指出他生性质朴，缺乏“才”“趣”，不能成为诗人，但如能勉力，“学理”可就，将能成为一个学人。方国瑜铭记导师深知之言，到京后，师从名家，几载治史，开始小有成就，后来著成《广韵声汇》和《困学斋杂著五种》两本书。从此他立定志向，终生致力于祖国史学研究。每个人都具有自己的某种优势，都有适合自己的工作、事业。人无完人，不可能在每个领域都很突出，在有的方面甚至缺陷十分明显。不同的人，生理素质、心理特点、智能结构等千差万别。有的多条理，善于分析；有的多灵气，富有幻想；有的擅巧计，能于谋略；有的富形相，善于表演。只要比较准确或大致对应地找到自己的目标或方向，你就或早或晚、或近或远会有突出的表现。著名史学家姜亮夫的经历就说明了这一点。２０世纪２０年代，姜亮夫考入清华大学研究院。当时他极想成为“诗人”，把自己在成都高等师范读书时所写的４００多首诗词整理出来，去请教梁启超先生。不料梁毫不客气地指出他囿于“理性”而无才华，不适宜于文艺创作。姜亮夫回到寝室用一根火柴将“小集子”化成灰烬。诗人之梦醒了，从此他埋头攻读中国历史、语言、楚辞学、民俗学等，取得一系列成果。可谓“失之东隅，收之桑榆”。有的人在未发现自己的才能和专长时，往往做事不得要领，学无成就，做无成果，总是感觉自己很卑微。这可能是因环境条件或形势逼使而不能显示自己的才能，如同黑夜行路，坎坷不平。

客观地认识你自己，知道你自己的长处，找到自己的发展方向，走一条自己的路，这对于你未来的发展，你的成功，有着事半功倍的

效果。相反，如果你在一个你不擅长的方面辛苦拼搏，成效可能不会很大，甚至无功而返。

对自己的认识不是一次就可以完成的，认识过程不仅建立在反馈基础上的自我动态调节，也要借助别人对自己的中肯意见。

从别人眼中找到真实的自我

许多毕业生就业问题不好解决，关键是他们认不清自己，对自己不是很了解。我们要认识自己，有一个简单的方法，就是找到别人眼中的自己。

不一样的人看月亮，就会对月亮有着不一样的想法。有人喜欢月圆的时候，也许是因为象征圆满；也有人喜欢弦月，可能是因为富有诗意。但是，不管人们对于月亮是什么样的想法或观感，月亮终究还是得循着自己的轨迹前进，反正它永远也无法满足所有的期盼。更何况，人要怎样看月亮，对月亮有怎样的想法、观感，反映的是人们自己的状态或需求，未必是因为月亮才这样想的。至于别人对我们的眼光，常常反映的也是他们自己的心理状态：有人就是愤世嫉俗、怨天尤人，看谁都是一样不满，对我们当然也不会例外；有人过于主观，常是以偏概全，认识我们没有三分钟，就已经对我们抱有成见了；还有人根本不在乎别人，对这样的人而言，你可能怎样表现都好，也可能怎样都不好，反正他们是看自己心情说话的人。如果我们过于在乎这些人的想法，只会显示出对自己太没有自信，更是徒增自己的烦恼罢了。

当然，还有另外一些人，比如我们的父母、长辈或是朋友，他们是真心关爱、在乎我们的人。如果用心聆听他们的想法或建议，对我们自己会有很大的助益，因为他们是真心为我们着想的人。不过，即使是做父母的也未必能够完全了解自己小孩的需要，有时候父母也常会因为自己的局限，而对小孩有着某种过度期待，更别说是其他人了。所以，即使是那些爱我们的人，我们虽然能够了解、体会他们心情，但是对于他们所做的建议、分析，还是得要经过我们自己的检讨、过滤才行。毕竟，要对自己负责，最了解自己的，往往还是自己。

这倒不是说，那些不是为我们着想的人，我们就不必在乎他们的想法了，只是说我们得清楚地知道别用情绪来回应别人个性、习惯上的不圆满，才能平心静气去接受那些对我们有益的建议。至于对那些关心我们的人，彼此的关系应该是分享与聆听，并不是为了遵从对方的期待而改变。对于那些真是不能接受或是无法达成的期待，还是得要适时地拒绝才行，否则就容易成为关系中造成决裂的隐藏炸弹。

总而言之，与他人的互动中，别人对我们的所作所为，都会有他们自己的想法。在我们聆听别人意见时，先要了解他们对我们的心情是什么，然后再仔细考量他们的建议是否恰当。我们总是应该要听听别人对自己的想法或建议是什么，但是永远要记住的是，我们无法满足所有人的期待，而且最终的目的，是透过别人，像是照着镜子一样地看清楚自己，然后表现出真实的自己，并不是一味地把自己塑造成别人眼中完美的形象。

学会接纳自己

谁都想成为一个完美的人，想生活在完美的世界中。我们总期望着自己更漂亮些，更动人些，因为美丽不仅带给我们感官的愉悦，还会让我们本能地自信。

尽管我们知道，相貌、性格和生命一样，都是我们所不能自由选择的，然而，对于自己的不满意，却时刻折磨着我们。丑陋使我们不敢大声讲话，不敢仰起头走路，不敢面对他人的注视，在美丽的人面前，我们更本能地感到自卑。总希望有一天，魔镜会突然出现，告诉你是天下第一美人。

性情也是我们在不知不觉中形成的。虽然我们并不对自己的容貌与性情负完全的责任，但我们却不得不每日面对它。苏格拉底能够认识自己，接受自己，才宣称自知无知。我们虽不能像苏格拉底那样，自知自己无知，但接受自己是无知的，却是可以做到的。

接受自己，有多种方式，因为，世界上有照脸的镜子，但没有照心的镜子，也因为，这都是自己的私事，别人可干涉不上。

对于自己的优点，我们不妨不去自己挑明，而千方百计诱导别人说出，虽然只是说的人不同，可这其中的奥妙就很深了。自己说的，那叫自我吹嘘，叫逞能；别人说的，是“客观”，是“实事求是”。聪明的人最善用这一招，临了还会让对方说一句，你真谦虚。

对于自己的缺点，我们难以接受，更不愿意被别人指出，尤其是当众指出。领导每次作完报告都要说“欢迎批评指正”之类的话，你可千万不要当真。这意见不能“指”，更不能“正”，只能当做没有，最好本来就没有。

人贵有自知之明。只有自己知道了，自己觉察出问题，神不知鬼不觉地改掉，这才是上上之策。

明智的做法就是，三缄其口。不要不厌其烦地告诉别人“我还有点自知之明”，那其实是在自欺欺人，一味地想要改变自己，求全求多。

内向的人，希望自己能开朗些，外向的人希望自己深沉些，直率的人希望自己圆滑世故些，圆滑世故的人希望自己简单快乐些，都是没有意义的。

做人要接纳自己，不要掩饰自己，嘴上一套心里一套，浑浑噩噩，得过且过，也不要我行我素，刚愎自用。接纳自己，实质就是理解自己。接受自己的优点，我们便多一分自信，接受自己的缺点，我们便多一点理智。要表现得坦坦荡荡、光明磊落、平和、不做作、不炫耀。

接纳自己需要勇气，也需要毅力。接纳自己，是一个漫长而艰苦的过程，也是一个人长大、成熟的过程。这当然是一个痛苦的经历，因为我们会逐渐发现，自己不是那样完美，也不可能变成理想的自己，接纳自己的优点也接纳自己的缺点，直面自己的优点也许不难，直面自己的缺点则需要坦诚，需要包容。

自信地面对一切

美国作家爱默生说过：“自信是成功的第一秘诀。”一个人如果没有自信心，就不能够大有作为。一个人要想创造职业生涯的辉煌，自信应放在第一位，自信是一个人走向成功必不可少的因素之一。

自信是一种心境，有自信的人不会在转瞬间就变得消沉沮丧。而没有自信的人，在遇事时，通常也就否定了自己的能力，放弃了让自己成功的机会。所以，在很多时候，打败你的，不是外在环境，而是你的心。被自己打败，别人再多的帮助都是徒劳。

自信可以帮助你赢得别人的信任。让别人相信我们，首先就要自己相信自己。在职业生涯中放弃自己的权利，让别人的意志来决定自己生活的人实在不少。他们把自己上学、择业、晋升……统统托付或寄望于别人，失去了自我进取、自我选择，最后也失去了斗志，变得人云亦云，毫无主见，行事唯唯诺诺。这样的人，老板能放心地把工作交付给他吗?同事会愿意和他合作吗?

自信才能为自己、他人和社会创造价值。相信自己，就是要相信我们是有价值的。这种价值表现在我们能够为社会、为他人创造价值，而且社会、他人也认同你为他们提供的产品和服务。只有真正相信自己具有价值，才能充分发挥出自己的价值。如果你认为自己毫无价值或者利用价值很低，那么你将真的发挥不出你的才能，自己所应有的巨大价值也将被埋没。这样做的结果，等于是为自己的事业设限，你所能取得的成就会永远超不出你为自己设计的职业生涯高度。因此，别人看得起，不如自己看得起。只有你相信自己的价值，充分认识自己的长处，才能保持奋发向上的劲头。

在现实生活中，也许我们都知道自信对职业生涯的重要性，但是知道自信的必要性，并不等于就有了自信。实际上，缺乏自信一向是困扰职场人士的大问题。那么怎样建立自信心呢?

1 要为自己确立目标

确立目标既是职业生涯取得成功的需要，也是激发人的潜力、最大化地创造价值的需要，所以，人生一定要有目标，有了目标，你就会想方设法为达到目标而努力，因而就不会为是否自信以及目标以外的事情所烦恼。

2 是发挥自己的长处

人是在战胜自卑、建立自信的过程中成长的。天之生人，千差万别，但比较而言，人都各有所长，又各有所短。你在做事的时候，一定要注意发挥自己的长处，克服自己的短处。如果你总是做不适合你的事情，老拿你的短处与别人的长处比，那你很容易产生自卑感，挫伤自己的自信心。

3 是学会自我激励

学会自我激励，你要给自己一个习惯性的思想意念。如果你在内心经常存有失败的念头，你便已经输掉了一大半。相反地，倘若你对自己充满信心，并具有主宰自我的意志与习惯，那么即使面对逆境，也能泰然自若。这种强而有力的信心，事实上便是来自于自信。换言之，自信是力量增长的源泉。

4 是做事不拖延

在职业生涯中，一些人之所以缺乏自信，是挫折长期积累的结果，就是因为在日常工作中有一些小事情没有处理好，不断积累，结果不断地给自己增加心理压力，久而久之，就会在心理上产生一种失败感，使自己觉得自己什么事情也做不好，因而缺乏自信。所以，建立自信的最好办法，就是认真对待每一件小事。凡是自己认为应该做的事情，不论大小，都要认真对待，把它处理好，养成日事日毕的好习惯。不让事务性的工作压身、缠身，心里就会感到轻松，就等于去掉了自卑存在的理由，就很容易培养自信心。从现在开始，你该怎样做呢?

当你弄清楚了“你想做什么”和“你能做什么”的时候，“你该怎样去做”就是你所要思考的最重要的问题了。

你该怎样去做?这里需要你把自己目前所具有的优势、自己所处的环境和自己的潜能三者结合起来。

如果你自己有某种特殊的竞争优势，就要在适当的时机把它表现出来，以便获得更好的发展机会。如马云，他知道自己演讲能力超强，就用自己的口才来打动投资人的心。他主动地展示自我的内容包括两个方面：一是自己的职业理想和追求；二是自己的实际工作表现。毛遂自荐也不失为一种很好的方式。但自我展示具有两面性，用得好，能促进自己的职业生涯发展；用得不好，则又可能成为自己在组织中发展的障碍。一个恰当的自我展示应该做到：如实地反映自己的情况；合理地提出自己的理想和追求，不可盲目夸大或不切实际；以展现自己的客观表现为主，少谈自己的愿望和态度。

如果你目前所处的环境对你很有利，那么你就要好好把握；如果不利，你就要想办法来解决。在这方面，马云做得甚为出色：他的游说行动、三次欧洲之行以及借用巨擘助力都很好地解决了阿里巴巴成立之初的发展瓶颈问题。当然，这些事也许对你来说是挺遥远的事，但是无疑给?你解决困境的思路，那就是果断行动，必要时借用他人之力。通过阅读下面几章，你一定会知道如何才能做得更完美。

章前故事 从基层编辑到副总裁

从基层编辑到副总裁的方洪波

从1995年进入“美的”工作，到1996年被任命为市场部部长，1997年被提为空调事业部国内营销公司副总经理，再到2001年就任空调事业部总经理、集团副总裁。方洪波，这个37岁的年轻人，只用了6年的时间就达到了别人难以企及的职业生涯高度。在美的，员工们都这样善意地称呼方洪波为“蹿得最快的人”。

如今，我们回头看看方洪波的每一次晋升，可以说，他的每一次跨越都绝对是用自己的行动和计划打拼出来的。

“我思故我在。”——这是方洪波的座右铭。从这句话中，我们也可以看出他是一个善于思考并且有明确目标的人。

1995年，刚刚进入“美的”的方洪波只是一名普通的基层编辑。工作不久，他就开始迈上营销之路。这时，他并没有把自己当做一个传递企业信息的“话筒”，而是利用做编辑得来的信息，努力去发现企业营销活动中出现的问题，并形成了属于自己的想法。最后，他因这些想法可行而被集团高层重用。

1995年7月，方洪波获得初步的晋升以后，他实行了两步走，将自己的职业生涯推向了新高。首先，他说服老板用巩俐做美的的形象代言人，获得了巨大的广告效应，从而也使自己晋升为市场部部长，负责全面的广告、营销和销售工作。其次，在别的企业还在把市场营销定位于“买卖”关系的时候，他就开始计划建立和谐的客户关系，并且大胆提出“销售向营销转变，生产制造向顾客需求转变”的战略思维，结果他和“美的”再次成了赢家：“美的”取得了年销量30万台的佳绩，他也成了“美的”的空调事业部总经理。

抱负远大者不乏其人，很多人都感叹走进中国众多的民营企业，犹如投身大海，也许很快就会消失在滚滚波涛中，方洪波是走进去又最终能走出来的一个。兴趣是打开成功人生的密码

工作与兴趣

2001年5月，美国内华达州的麦迪逊中学在入学考试时出了这么一个题目：比尔·盖茨的办公桌上有5只带锁的抽屉，分别贴着财富、兴趣、幸福、荣誉、成功5个标签；盖茨总是只带一把钥匙，而把其他的4把锁在抽屉里，请问盖茨带的是哪一把钥匙？其他的4把锁在哪一只或哪几只抽屉里？

参加考试的学生到底给出了多少种答案，我们不得而知。但是，麦迪逊中学的网页上有比尔·盖茨给该校的回函。函件上写着这么一句话：在你最感兴趣的事物上，隐藏着你人生的秘密。兴趣是你最好的导师，做你感兴趣的事、想做的事，你才更有可能成功；做你想成为的人，你才可能享受到人生的美好。当你不知所措的时候，请静下心来听一听你内心的声音，成功之神必在不远处等着你的到来。

只有听从自己内心呼唤的人，才能真正从自己的职业生涯中找到快乐。

我们所处的这个时代是进步的时代，是喧嚣的时代，也是一个浮躁的时代。浮躁的内心在全球经济一体化的大潮中，有些无所适从。很多人不能听从自己内心的呼唤，盲目地选择，或者被动地选择。当被裹挟着进入某一行业后，才知道日复一日的枯燥生活是多么难耐，于是开始抱怨着自己不喜欢的工作。

你可以想象，在这样的心态下工作，结局基本上都不会是圆满的。要么压抑自己，按部就班地工作，挨到退休，但要为此付出惨重的代价，那就是一辈子做自己不喜欢的事情；要么浑浑噩噩，不怎么投入工作，由于工作业绩太差而首批被淘汰出局，然后慨叹惋惜。

成功者的主要快乐源泉之一是有自己的使命，为了自己的使命而工作就意味着真正地生活。个人使命来自内心的呼唤，它是你生存的本质和理由。每个人都能发现自己生活的最初目标，而你的个人使命

却可能体现在你的职业中，虽然它不一定非得和你的工作联系在一起。可是只有工作与兴趣连在一起，才能离成功更近一步。

天才摆错了位置就成了庸才

一般人总是相信，当他们投身于时下最为热门的行业，就俨然处于社会光环的中心，就会得到权力、地位和财富，实现自我的价值。不过，等他们花尽毕生的力气追求之后，他们才恍然大悟，原来自己真正应该做的事情没有做，自己所追求的很多热门根本不适合自己，或者根本就没有意义，只是炫目的泡沫。在美国的一个小酒吧里，一位年轻小伙子正在用心地弹奏钢琴。说实话，他弹得相当不错，每天晚上都有不少人慕名而来，认真倾听他的弹奏。一天晚上，一位中年顾客听了几首曲子后，对那个小伙子说："我每天来听你弹奏都是这些曲子，你不如唱首歌给我们听吧。"这位顾客的提议获得了不少人的赞同，大家纷纷要求小伙子唱歌。

然而，那个小伙子面对大家的请求却变得腼腆起来，他抱歉地对大家说："非常对不起，我从小就开始学习弹奏乐器，从来没有学习过唱歌。我长年累月地坐在这里弹琴，恐怕会唱得很难听。"那位中年顾客却鼓励他说："小伙子，正因为你从来没有唱过歌，或许连你自己都不知道你是个歌唱天才呢！"此时酒吧的经理也出来鼓励他，免得他扫了大家的兴。

小伙子认为大家想看他出丑，于是坚持说只会弹琴，不会唱歌。酒吧老板说："你要么选择唱歌，要么另谋出路。"小伙子被逼无奈，只好红着脸唱了一曲《蒙娜丽莎》。哪知道他不唱则已，一唱惊人，大家都被他那流畅自然、男人味十足的歌声迷住了。在大家的鼓励下，那个小伙子放弃了弹奏乐器的艺人生涯，开始向流行歌坛进军。这个小伙子后来居然成为了美国著名的爵士歌王，他就是著名的歌手纳特·金·科尔。要不是那被逼无奈的开口一唱，他可能永远坐在酒吧里做一个三流的演奏者。"人摆错了位置就永远是庸才"。其实很多时候是我们自己把自己当成了垃圾随地乱扔，荒废了自己的才能。我们现在身处市场经济的时代，市场经济的运作十分强调把资源配置到最能

发挥效率的地方，我们自身也是一种资源，应该寻找最适合我们的岗位，并对自己的兴趣保持一份坚定与执著。

生命的价值首先取决于你自己的态度。珍惜独一无二的你，珍惜这短暂的几十年光阴，然后再去不断拓展自己，世界才会认同你的价值。印象派大师凡·高的画，许多人看过后都留下深刻的印象，他那黄色炽热的色彩和充满动感的线条，给予我们强烈的感受。凡·高有着坎坷的境遇，他从26岁才正式开始学画，他在给弟弟的信中说，我学习绘画很晚，而且我的生命很可能也只剩下10年的时间了，因此要加紧创作。果然，他在36岁就过世了，但是仅仅10年间却留给我们许多不朽的作品。在艺术上的成就，他并不比活了90多岁的毕加索逊色。

真正的成功者都是站对位置的人。发现自己的兴趣所在，尽力去实现自己的价值，只有在这种情况下，人才不会成为庸才。

兴趣往往是成功的所在

有的人能成功，有的人无论付出多大的努力都终归一事无成，你知道这是为什么吗？仔细观察，你会发现，成功者一般都会专注于自己的事业，而这，恰恰是兴趣的魔力所在。只有有十足的兴趣，才能找到自己前进的动力和方向。

所谓兴趣，是指一个人力求认识某种事物或爱好某种活动的心理倾向，这种心理倾向是和一定的情感联系着的。“我喜欢做什么？”“我最擅长什么？”一个人如果能根据自己的兴趣去设定事业的目标，他的积极性将会得到充分发挥，即使在工作中尝尽了艰辛，也总是兴致勃勃、心情愉快；即使困难重重也绝不灰心丧气，而能想尽一切办法，百折不挠地去克服它，甚至废寝忘食，如痴如醉。

罗素说过，他的人生目标就是使“我之所爱为我天职”。也就是说，他要把生活中最感兴趣的事作为其终身职业，这的确是个值得效仿的好方法。要确定你的终生奋斗目标，首先要问问你自己的兴趣究竟在哪里。

对于兴趣和各种职业之间的关系，国内学者作出了如下分类：

喜欢同具体事物打交道——喜欢操作具体事物，默默无闻，埋头苦干。相应的职业诸如制图、地质勘探、建筑设计、机械制造、计算机操作、会计、出纳等。

愿与人接触——喜欢同人交往，结交朋友，对销售、公共关系、采访、信息传递一类活动感兴趣。相应的职业如推销员、公关人员、记者、咨询人员、教师、导游、服务员等。

愿干规律性工作——喜欢常规性、重复的、有规则的活动，习惯在预先安排好的程序下工作。相应的职业如图书管理员、文秘、统计、打字、公务员、邮递员、档案管理员等。

喜欢从事帮助人的工作——乐于助人，试图改善他人状况，帮助他人排忧解难。相应的职业如福利工作、慈善事业、医生、律师、保

险员、护士、警察等。

愿做领导和组织工作——喜欢掌管一些事情，希望受人尊敬并获得声望，在活动中时常起骨干作用。相应的职业如政治家、企业家、社会活动家、行政管理、学校辅导员等。

喜欢研究人的行为——对人的行为举止和心理状态感兴趣，喜欢谈论人的问题。相应的职业如社会学、心理学、人类学、组织行为学、教育学、政治学等方面的研究和调查分析。

喜欢钻研科学技术——对分析的、推理的、测试的活动感兴趣，长于理论分析，喜欢独立工作并解决问题，也喜欢通过试验作出新发现。相应的职业如气象学、生物学、天文学、物理学、化学、地质学等研究和实验。

喜欢抽象的和创造性工作——对需要想象力和创造力的工作感兴趣，喜欢独立工作，乐于解决抽象问题，具有探索精神。相应的职业如哲学研究、科技发明、经济分析、文学创作、数理研究等。

喜欢操作机械——对运用一定技术、操作各种机械去创造产品或完成任务感兴趣，喜欢使用工具，尤其是大型的马力强的先进机械。相应的职业如飞机、火车、轮船、汽车驾驶，机械装卸，建筑施工，石油、煤炭的开采等。

喜欢具体的工作——希望能很快看到自己的劳动成果，愿从事制作有形产品的工作。相应的职业如室内装饰、时装设计、摄影师、雕刻家、画家、美容美发、烹饪、机械维修、手工制作、证券经纪人等。

喜欢表现和变化的工作——对表演、运动、惊险、刺激的事情感兴趣，喜欢经常变动、无规律的但具挑战性的工作。相应的职业如演员、运动员、作曲家、旅行家、探险家、特技人员、海员、职业军人、警察等。

当你在了解了兴趣与各种职业之间的关系之后，如何完成对自己兴趣的评估是十分重要的。有条件的话，你不妨参加一次标准化兴趣

测试，以此准确把握你的兴趣所在，寻找一份可以满足你已明确感兴趣的工作，千万不要做自己没兴趣的工作。

成功者要能将长处化为成效

罗伯特·F·李将军的故事很能说明变长处为成效的意义。故事是这样的：李将军手下的一位将领违抗命令，甚至全盘否定他制定的作战计划，而且这已经不是第一次了。李虽然通常都能够控制自己的情绪，但这次却大发雷霆。等他冷静下来以后，他的一名副官十分恭敬地问道："您为什么不解除他的指挥权？"听到这话，李惊讶不已地看着这位副官回答说："多么愚蠢的问题！因为他卓有成效。"事实表明，一个人的成功来自他对自己所擅长的工作的专注和投入，无怨无悔地付出努力和代价，只有这样，才能享受甘美的果实。美国哈佛大学教育家嘎纳教授的多种智力理论认为，人的智力有八种，各种智力在每个人身上都存在着发展不平衡的现象。每个人的智力都有所特长，如有些人的语言智力水平很高，但他的逻辑／数学智力可能平平。一个人要想获得事业上的成功，就必须在智力方面扬长避短，用自己智力上的强项来争取优势。

成功者总是善于把自己的长处转化为成效。他们明白，人应当尽可能地扬长避短。为了取得成效，我们必须利用一切可利用的长处——同事的长处、上司的长处和自己的长处。这些长处构成了实实在在的机会。组织的唯一用途就是把组织成员的长处转化为成效。

在发挥特长方面，没有比美国钢铁工业之父安德鲁·卡耐基为自己挑选的墓志铭更加值得引以为豪的了。

他的墓志铭是这样写的：

"这里安息着一个懂得如何使他身边工作的人比他本人取得更大成效的人。"

在他身边工作的每一个人之所以能取得更大的成效，是因为卡耐基善于发现并充分发挥他们的长处。这些钢铁公司的经理人人都是某个特定领域和特定职位上的能人。不管怎样，卡耐基就是他们中间最有成效的一员。

发挥你的优点而不是克服你的缺点

美国著名的成功励志导师、著名的成功学奠基人斯维特·马尔登说："我们在构筑自己目标的时候，也要充分考虑自己的个性、习惯。"如果你有自知之明，善于设计自己，从事你最擅长的工作，你就会成功。如达尔文学习数学、医学呆头呆脑，一摸到动植物却灵光焕发；阿西莫夫有一天突然发现："我不能成为一个第一流的科学家，却能够成为一个第一流的科普作家。"于是，他把全部精力放在科普创作上，终于成了当代世界最著名的科普作家。莫里哀和伏尔泰都是失败的律师，但前者成了杰出的文学家，而后者成了伟大的启蒙思想家。卡莱尔说："发现自己天赋所在的人是自信的，他不再需要其他的福佑。他有了自己命定的职业，也就有了一生的归宿；他找到自己的目标，并将执著地追寻这一目标，奋力向前。"

作家斯贝克一开始并没有意识到自己会成为作家，曾几次改行。开始，因为他身高一米九多，爱上了篮球运动，成为市男子篮球队员。因为球技一般，年龄渐长，又改行当了专业画家。他的画技也无过人之处，当他给报刊绘画时，偶尔也写点短文，终于发现自己的写作才能，从此走上了文学创作的道路。

伦琴原来学的是工程科学，在他老师的影响下，做了一些物理实验，逐渐感觉到自己干这一行最适合，后来终于成了一个有成就的物理学家。

德国作曲家亨德尔在尚未学会说话时就开始学习演奏乐器。10岁时就创作了6首乐曲。亨德尔的父亲是宫廷理发师，他希望儿子成为律师，看到儿子如此爱好音乐，十分担忧，并采取了严厉的措施，禁止儿子演奏乐器，甚至不让儿子上小学，因为小学有音乐课。可亨德尔为了自己心爱的音乐，克服了父亲的阻力，白天不行，他就在夜深人静时起来练琴，为了不被人发觉，只好不出声地练。他终于成为与巴赫齐名的音乐巨匠。

美国著名成人教育家戴尔·卡内基说："每一个人都应该努力根据自己的特点来设计自己、量力而行。根据自己的环境、条件、才能、素质、兴趣等，确定进攻方向。"不要埋怨环境与条件，应努力寻找有利条件；不能坐等机会，要自己创造条件；拿出成果来，获得社会的承认，事情就会好办一些。我们选择职业时，要注意的是特长与职业的匹配。比如擅长形象思维的人，较适合从事文学艺术方面的职业和工作；擅长逻辑思维的人，则比较适合从事哲学、数学等理论性较强的研究工作；擅长具体思维的人则比较适合从事机械、修理等方面的工作。

世界首富比尔·盖茨在谈到成功的秘诀时说："做你所爱，爱你所做。"

要选择好工作，首先要问问你自己的兴趣所在。"我喜欢做什么？我最擅长什么？"篮球飞人乔丹成名前在一家二流职业棒球队打棒球，成绩一般，只好悻悻而归。而后在篮球方面却发挥了他的天才。可见，一个人要成功，必须找准个人能力和职业的最佳结合点。要找准最佳结合点，更多的时候还是要靠自我发现。台湾著名漫画家朱德庸25岁红透宝岛，《双响炮》《涩女郎》《醋溜族》等作品在台湾深受喜爱；在内地，他的漫画也非常畅销。可小时候的他却是一个问题少年，并认为自己非常笨。

人生的诀窍在于经营自己的长处

人生的诀窍在于经营自己的长处，找到发挥自己优势的最佳位置。

从这里我们可以看出，一个人事业成功与否，在很大程度上是取决于自己能不能扬长避短，善于经营自己的长处。“尺有所短，寸有所长”，每个人都有自己的长处。只要你善于发掘自己的潜力，发挥自己的优势，经营自己的长处，任何一个人都能找到发展自己的最佳道路。把兴趣作为职业的最初动力

在职业生涯中，一个人如果能够从事与自己兴趣有关的职业，那么工作对他来讲就是一种乐趣，而不是一种负担。著名昆虫学家法布尔一生热衷于研究昆虫的生活，他的邻居经常能够看见他一动不动地趴在地上五六个小时。如果有人问他在干什么，他就会回答“我在看蚂蚁们工作”，或者是“正在看蜘蛛产卵”。这些对别人来讲是又脏又无趣甚至恶心的事情，对他来讲是一种乐趣。正是在这种兴趣的驱动下，法布尔穷其一生研究昆虫王国，并写出了许多生动有趣的书，成为著名的昆虫学家。反之，同样的工作，如果让一个对昆虫毫无兴趣的人去做，他一定会认为这是一种极其无聊的工作，更不可能发现其中的奥秘。和法布尔一样，许多取得辉煌成功的人士都有一个相似之处，就是他们做了自己感兴趣的事，想要做的事。美国曾对2000多位著名的商界和科学界的成功人士进行调查，发现很少有人是出于谋生的目的而工作，他们大多是出于个人对某一领域的强烈兴趣而孜孜以求，不计名利报酬，忘我地工作。他们的成功是与他们的兴趣相联系的。

因此，你在设计职业生涯时，务必注意：考虑自己的特点，珍惜自己的兴趣，选择自己最喜欢做的事。归根结底，只有将能力与兴趣结合起来考虑，你才更有可能取得职业生涯的成功。

现在，请你把自己的兴趣写在下面的空白处。心中想到什么，就写什么，不要考虑其他问题。

写完以后看一看，你所读的专业，或你将要从事的职业，与你的哪个兴趣相关联。如果毫无联系，请问自己，与自己的兴趣相关联的职业都有哪些?如何才能取得从事这项事业的资格?

根据这些答案，你就会发现自己的兴趣所在，从而找到自己的发展方向。

章前故事 带着目标飞翔

带着目标飞翔的池宇峰

美国19世纪哲学家、诗人爱默生说："一心向着自己目标前进的人，整个世界都会给他让路！"

洪恩教育相信大家都不陌生。提到洪恩教育，就不能不提到其掌门人——池宇峰。

有一位采访过池宇峰的记者曾经这样评价池宇峰："池宇峰和许多平凡的人一样，爱聊天，爱冒险，有强烈的好奇心；他的成功之路也和我们身边的人一样，在坎坎坷坷中走向成功。但是有一点是和很多平庸的人不一样的，那就是他有一个很伟大的目标，而且对自己的目标始终执著。"

小时候的池宇峰并没有一个明确的目标，他只是经常想，一定要做一个对社会有用的人，好好地回报养育自己的人们。后来，经过小学、中学和大学的学习，池宇峰学识越来越广，见识越来越成熟，小时候思考的问题在池宇峰的头脑里变得越来越明晰，而且进一步具体化了，成为了他的伟大目标：对整个社会来说，经济是发展的核心，整个人类的进程都是和经济息息相关的，要发展经济就应该走实业报国的道路。既然中国至今还没有一家能够跻身世界五百强的企业，那么就让我来打造第一个世界级的民族企业!

为了实现自己打造世界顶级企业的梦想，池宇峰开始"疯狂"地尝试一切能够挣钱的方法：卖报纸、卖贺年卡、倒腾火车票、炒股票、到中关村站柜台、开办化工厂……凡是有利于增加自己商业经历的事池宇峰都要亲自去试一下。虽然失败很多次，但是有了目标的指引，最终池宇峰获得了成功。

通过对这些目标的逐步跨越，几年下来，池宇峰与他的洪恩软件不仅掌握了中国50%以上的多媒体软件市场份额，也迎来了众多的奖项和荣誉。而这些给池宇峰和他的团队带来了更大的动力。其结果就

是池宇峰在他描摹的新世纪蓝图中，又有一个更大的目标诞生了：洪恩将成为除大学和出版社之外中国最好的教育企业、一个国际性的数字化教育企业集团。在这个数字化教育王国中，池宇峰要做的就是让每一个从1岁到80岁的中国人都能接受语言、电脑、素质、管理等各种角度的软件，以及VCD、图书、磁带、手持设备、网络等各种媒介的洪恩教育。的池宇峰

美国19世纪哲学家、诗人爱默生说："一心向着自己目标前进的人，整个世界都会给他让路！"

洪恩教育相信大家都不陌生。提到洪恩教育，就不能不提到其掌门人——池宇峰。

有一位采访过池宇峰的记者曾经这样评价池宇峰："池宇峰和许多平凡的人一样，爱聊天，爱冒险，有强烈的好奇心；他的成功之路也和我们身边的人一样，在坎坎坷坷中走向成功。但是有一点是和很多平庸的人不一样的，那就是他有一个很伟大的目标，而且对自己的目标始终执著。"

小时候的池宇峰并没有一个明确的目标，他只是经常想，一定要做一个对社会有用的人，好好地回报养育自己的人们。后来，经过小学、中学和大学的学习，池宇峰学识越来越广，见识越来越成熟，小时候思考的问题在池宇峰的头脑里变得越来越明晰，而且进一步具体化了，成为了他的伟大目标：对整个社会来说，经济是发展的核心，整个人类的进程都是和经济息息相关的，要发展经济就应该走实业报国的道路。既然中国至今还没有一家能够跻身世界五百强的企业，那么就让我来打造第一个世界级的民族企业!

为了实现自己打造世界顶级企业的梦想，池宇峰开始"疯狂"地尝试一切能够挣钱的方法：卖报纸、卖贺年卡、倒腾火车票、炒股票、到中关村站柜台、开办化工厂……凡是有利于增加自己商业经历的事池宇峰都要亲自去试一下。虽然失败很多次，但是有了目标的指引，最终池宇峰获得了成功。

通过对这些目标的逐步跨越，几年下来，池宇峰与他的洪恩软件不仅掌握了中国50%以上的多媒体软件市场份额，也迎来了众多的奖项和荣誉。而这些给池宇峰和他的团队带来了更大的动力。其结果就是池宇峰在他描摹的新世纪蓝图中，又有一个更大的目标诞生了：洪恩将成为除大学和出版社之外中国最好的教育企业、一个国际性的数字化教育企业集团。在这个数字化教育王国中，池宇峰要做的就是让每一个从1岁到80岁的中国人都能接受语言、电脑、素质、管理等各种角度的软件，以及VCD、图书、磁带、手持设备、网络等各种媒介的洪恩教育。

目标是指引航向的灯塔（1）

你为自己的职业生涯设立目标了吗?事实上，大多数的大学生都没有给自己制定一个明确的目标。他们只是日复一日、年复一年地打发光阴，他们除了通过学校里面的考试，找一份可以维持生存的工作，再也没有别的想法。

而那些成功者往往从职业生涯起步时就有了奋斗目标：应该成为怎样的一个人?最终想开创什么样的事业……他们的目标很具体。有人问哈佛毕业的罗斯福总统："尊敬的总统，您能给那些渴求成功特别是那些年轻、刚刚走出校门的人一些建议吗？"

总统谦虚地摇摇头，但他又接着说："不过，先生，你的提问倒令我想起我年轻时的一件事：那时，我在本宁顿学院念书，想边学习边找一份工作做，最好能在电讯业找份工作，这样我还可以修几个学分。我的父亲便帮我联系，约好了去见他的一位朋友——当时任美国无线电公司董事长的萨尔洛夫将军。等我单独见到了萨尔洛夫将军时，他便直截了当地问我想找什么样的工作，具体哪一个工种？我想：他手下的公司任何工种都让我喜欢，无所谓选不选了。便对他说，随便哪份工作都行！

"只见将军停下手中忙碌的工作，眼光注视着我，严肃地说，年轻人，世上没有一类工作叫'随便'，成功的道路是由目标铺成的！"总统的话令人深思。而其母校哈佛大学商学院有一个非常著名的关于目标对人生影响的跟踪调查也印证了总统的话。哈佛商学院调查了一群智力、学历、环境等条件差不多的年轻人，调查结果发现：

27%的人没有目标；

60%的人目标模糊；

10%的人有清晰但比较短期的目标；

3%的人有清晰且长期的目标。

25年的跟踪研究结果发现，他们的生活状况及分布现象十分有意思。那些占3%者，25年来几乎都不曾更改过自己的人生目标。25年来他们都朝着同一方向不懈地努力，25年后，他们几乎都成了社会各界的顶尖成功人士，他们中不乏白手起家创业者、行业领袖、社会精英。

那些占10%有清晰短期目标者，大都生活在社会的中上层。他们的共同特点是，那些短期目标不断被达成，生活状态稳步上升，成为各行各业的不可或缺的专业人士，如医生、律师、工程师、高级主管等。其中占60%的模糊目标者，几乎都生活在社会的中下层，他们能安稳地生活与工作，但都没有什么特别的成绩。剩下27%的是那些25年来都没有目标的人群，他们几乎都生活在社会的最底层。他们的生活都过得不如意，常常失业，靠社会救济，并且常常都在抱怨他人，抱怨社会，抱怨世界。

调查者因此得出结论：

目标对人生有巨大的导向性作用。成功，在一开始仅仅是一种选择，你选择什么样的目标，就会有什么样的人生。生活需要目标的激励

如果你没有愿望，就没有目标刺激你产生奋发向上的力量；如果没有刺激，你就不会有任何动力去完成某些事情。当就业成为一种需要，希望你不会后悔自己当年的那没有目标无所事事的求学生活。

一个人只有确立了前进的目标，才会最大可能地发挥自己的潜力，主宰自己的命运。在美国西北部蒙大拿的达比镇，人们好多年都习惯于仰望那座晶山。晶山之所以获得这个名称，是因为它被侵蚀后暴露出一条凸出的狭窄部分，那里布满微微发光的晶体，看上去有点像岩盐。早在1937年，这里就修建了一条直接越过这块出露岩层的小径。但是此后一直到1951年，并没有一个人认真地弯下身子去捡起一块发亮的矿岩石，好好地把它观察一下。

1951年，达比镇居民康赖和汤普森在一次矿物展中看到了这种矿石标本，标本上附有一张卡片说明它的用途，他们便立刻在晶山上立柱，表示所有权。汤普森把矿石的样品送到斯波堪城的矿务局，并要矿务局派一名检验员来察看一种“储量巨大”的矿物。1951年的下半年，矿务局派了一部推土机上山采取矿石样品并进行分析，认定这里确是极有价值的世界最大的铁矿储藏地之一。直至今日，一些沉重的运土卡车仍旧奋力登山，载着极为沉重的矿石慢慢下山；而在山下等待它们的是手中拿着支票的美国钢铁公司和美国政府的代表们。这个故事告诉了我们生活的最大秘密——在你身上就拥有钻石宝藏。你身上的钻石宝藏就是潜力和能力，它们足以使你的理想变成现实。你所必须做到的，就是更好地开发你的“钻石”，为实现自己的理想，付出辛劳。只有傻子才肯舍弃眼前生活，而另去那个虚无飘渺的远方，做好高骛远、不着边际的追求者。只要你不懈地挖掘自己的钻石宝藏，不懈地运用自己的潜能，你就能够做好你想做的一切，你就能够成为自己生活的主宰。

你将来想成为哪一种人？你决定如何开发自己的能力？这种想法叫做愿望，任何动物都无法做这种思考，唯独人类才能。对于愿望，不必去考虑实现的条件。即?一切外在条件都对 不利，你也会千方百计地想去完成它。因此，完成愿望、达成目标只需要一个条件，那就是你是否有想做的动力。

目标是指引航向的灯塔（2）

哈佛大学的理查德·波斯丁教授指出，树立积极的目标，将会产生巨大的激励作用：

1 目标产生积极的心态

目标是你努力的依据，也是对你的鞭策。目标给你一个看得见的彼岸。随着你实现这些目标，你就会有成就感，你的心态就会向着更积极主动的方向转变。

2 目标使你看清使命，产生动力

有了目标，对自己心目中喜欢的世界便有一幅清晰的图画，你就会把精力和资源集中于你所选定的方向和目标上，因而你也就更加热心于你的目标。

3 目标使你感觉到生存的意义和价值

人们处世的方式主要取决于他们怎样看待自己的目标。如果觉得自己的目标不重要，那么所付出的努力自然也就没有什么价值；如果觉得目标很重要，那么情况就会相反。如果你心中有了理想，你就会感到生存的重要意义，如果这个理想（人生目标）又是由一个个目标组成的，那么，你就会觉得为目标付出努力是有价值的。

4 目标使你把重点从过程转到结果

成功的尺度不是做了多少工作，而是获得多少成果。

5 目标有助于你分清轻重缓急，把握重点

没有目标，我们就很容易陷入跟理想无关的现实事务中。一个忘记最重要事情的人，会成为琐事的奴隶。

6 目标使你集中精力，把握现在

目标对目前工作具有指导作用。也就是说，现在所做的，必须是实现未来目标的一部分。因而你必须重视现在，把握现在。

7 目标能提高激情，有助于评估进展

目标，使我们心中的想法具体化，更容易实现；使我们干起活来心中有数，热情高涨。目标同时提供了一种自我评估的重要手段，即标准。你可以根据自己距离目标有多远来衡量取得的进步，测知自己的效率。

8 目标使人产生信心、勇气和胆量

信心、勇气和胆量来自于“知彼知己”。对目标及实现过程的清晰透彻的认识，必然使你从容不迫，处变不惊。

9 目标使人自我完善，永不停步

自我完善的过程，其实就是潜能不断发挥的过程。而要发挥潜能，你必须全神贯注于自己的优势并且会有高回报的方面。目标能使你最大限度地集中精力。当你不停地在自己有优势的方面努力时，这些优势必然会进一步发展。

10 目标使你成为一个成功的人

美国19世纪哲学家、诗人爱默生说：“一心向着自己目标前进的人，整个世界都会给他让路！”

靠自己改变命运就要给自己一个目标

一个成功者的目标，对自己的能力和实现目标的环境，对现实利益和长远利益都是考虑周全的。一个成功者的目标步骤，对自己现在要做的事、即将要做的事、未来几年甚至几十年要做的事，都是有明确的打算的。

目标和实现目标的计划，应该是明确的。你要想成功，就必须如此。有人做过一个实验：组织三组人，让他们分别步行到十公里以外的三个村子。

第一组的人不知道村庄的名字，也不知道路程有多远，只告诉他们跟着向导走就行了。这些人刚走了两三公里就有人叫苦，走了一半时有人几乎愤怒了，他们抱怨为什么要走这么远，何时才能走到。有人甚至坐在路边不愿走了，越往后走他们的情绪越低落。

第二组的人知道村庄的名字和路段，但路边没有里程碑，他们只能凭经验估计行走的时间和距离。走到一半的时候，大多数人就想知道他们已经走了多远，比较有经验的人说："大概走了一半的路程。"于是大家又簇拥着向前走。当走到全程的四分之三时，大家情绪低落，觉得疲惫不堪，而路程似乎还很长。当有人说："快到了！"大家又振作起来加快了步伐。

第三组的人不仅知道村子的名字、路程，而且公路上每一公里就有一块里程碑。人们边走边看里程碑，每缩短一公里大家便有一小阵的快乐。行程中他们用歌声和笑声来消除疲劳，情绪一直很高涨，所以很快就到达了目的地。这不难理解。人们如果清晰地了解自己行动的明确目标和自己的进行速度，就会自觉地克服一切困难，努力达到目标。目标设计得越具体越细化就越容易实现。

你必须首先确定自己想干什么，然后才能达到自己确定的目标。同样，你应该首先明确自己想成为怎样的人，然后才能把自己造就成那样的有用之才。1976年时本特19岁，在休斯敦太空总署的大空梭实

验室里工作，同时也在总署旁边的休斯敦大学主修计算机。纵然学校、睡眠与工作占据了他一天24小时的全部时间，但只要有多余的一分钟，他就会把所有的精力都放在音乐创作上。

本特知道写歌词不是他的专长，所以找到善写歌词的凡内芮与他合作。

一个周末，凡内芮邀请本特到德州她家的牧场烤肉。凡内芮知道本特对音乐的执著。然而，面对那遥远的音乐界及陌生的唱片市场，他们一点门道都没有。此时，他们两个人坐在德州的乡下，不知道下一步该如何走。突然间，她冒出了一句话："告诉我，你心目中'最希望'五年后的你在做什么，你那个时候的生活是一个什么样子？"

他沉思了几分钟，开始告诉她：

"第一，五年后我希望能有一张很受欢迎的唱片在市场上发行，可以得到许多人的肯定。

第二，我要住在一个有很多很多音乐的地方，能天天与一些世界一流的乐师一起工作。"

凡内芮说："你确定了吗？"本特回答："是的！"。凡内芮接着说："好，既然你确定了，我们就把这个目标倒算回来。

"如果第五年，你要有一张唱片在市场上发行，那么你的第四年一定是要跟一家唱片公司签上合约的。

"那么你的第三年一定是要有一个完整的作品，可以拿给很多很多的唱片公司听。

"那么你的第二年，一定要有很棒的作品开始录音了。

"那么你的第一年，就一定要把你所有要准备录音的作品全部编曲，排练就位准备好。

"那么你的第六个月，就要把那些没有完成的作品修饰好，然后让你自己可以逐一筛选。

"那么你的第一个月就是要把目前这几首曲子完工。

“那么你的第一个礼拜就是要先列出一个清单，排出哪些曲子需要修改、哪些需要完工。

“好了，我们现在不就已经知道你下个星期一要做什么了吗?”凡内芮笑着说。

“喔，对了。你还说你五年后，要生活在一个有很多音乐的地方，然后与许多一流乐师一起忙创作，对吗?

“如果，你的第五年已经在与这些人一起工作，那么你的第四年就应该有你自己的一个工作室或录音室。那么你的第三年，可能是先跟这个圈子里的人在一起工作。那么你的第二年，应该不是住在休斯敦，而是已经住在纽约或是洛杉矶了。”

次年，本特辞掉了令许多人羡慕的太空总署的工作，搬到洛杉矶。

第6年，也就是1983年，他的唱片在亚洲开始畅销起来，他一天24小时几乎全都忙着与一些顶尖的音乐高手一起工作。五年后你“最希望”看到你自己在做什么？如果你自己都不知道这个答案的话，你休想得到命运的垂青。如果你现在还不知道自己的目标和方向在哪里，那么，请你静下心来，给自己一个思考的时间，给自己设立一个明确的目标。目标是帮助你驶向成功的灯塔。

成功=目标+进取心

马拉松比赛正在进行着，进行到5000米以后，有两个人逐渐地甩开了后面的人，跑到了前面。

长时间的奔跑，已经使他们的体力消耗很大了，但是他们依然坚持着向前跑。这时的天气很不好，雾很浓，几十米内几乎看不清东西，后来天空又渐渐地飘起了小雨，又给比赛增加了难度。

跑在最前面的一个人，依然在拼命地跑着，他不管雾有多大，也不去理会，但他却担心会被脚下的雨水给滑倒，他始终注视着脚步下不远的地方。跟在他后边的另外一个人却把头昂得高高的，他在注视着目标，他心里在不停地默念着：终点，终点，我就要到终点了。

两个人的体力都支撑不住了，他们仅相差几米远。

后来跑在最前面的人终于累倒在地上起不来了。

第二个人也感觉要趴下了，但是他却猛然发现终点就在他前面的几十米处，透过迷雾，他隐约可以看见终点处摆动的旗帜。所以，他猛然又增添了一种动力，顽强地跑到了终点。第一个人因为没有看见目标，所以在就要成功的时候失败了。毋庸置疑，这就是目标对于成功的重要。成功源于目标，其他的事实全是对这句话的注解。生活中，我们可以看到类似成功的案例，譬如肯德基的创始人桑德斯便是如此。在美国，法律并没有强制规定退休年龄，每个人都可以凭自己的意愿决定何时退休，有的人甚至在35岁便退休了。桑德斯一直希望退休后能按照自己的兴趣与嗜好去从事某项工作，因为他喜欢吃鸡肉，所以他60岁从公司退休之后开始着手经营这项生意。他在61岁时研究出独特的炸鸡方法，并开始经营炸鸡店。从此之后，肯德基在全球范围内盛行起来。桑德斯之所以在退休后还能取得这样的成就，是因为他清楚地知道自己的目标，并且积极朝着目标前进。像这样的例子不胜枚举。 但是只有目标是不够的，还要有进取心才行。很多人之所以一辈子碌碌无为，最大的原因就是缺乏进取心。读书的时候不认

真，工作的时候消极怠惰，慢慢地你就会对按部就班的生活和贫穷的日子习以为常，麻木地听从现实生活的安排。积极进取的意识慢慢被生活消磨殆尽，对实现愿望、完成目标缺少了动力，最后就会像一座陈旧的机器一样锈迹斑斑。

什么是进取心？就是主动去做应该做的事情的心态。进取心对一个人的一生极为重要，因为没有了它，对于目标你就不会坚持下去，遇到挫折就会立刻放弃。刚开始建立事业的创业者尤其要有进取心，因为没有它就不会有努力的目标，也就不会有成就事业的动力。进取心代表着追求高远、持久的目标。只有始终相信自己会有一番作为，并积极主动去实行自己计划的人，才有成功的机会。只有不断地超越自己，对经营和管理精益求精的创业者，才能把事业推上巅峰。

富有进取心、满含希望是达到目标的第一步，若一个人不先有希望，那么他绝对不会计划去完成任何事情，最后必然一事无成。开始运用个人进取精神的最佳时机，就在于一旦决定了个人希望有什么成就之后，立即开始行动。

带着野心的目标，对成功更有吸引力

法国一位年轻人很穷，很苦。后来，他以推销装饰肖像画起家，在不到十年的时间里，迅速跃身到法国50大富翁之列，成为一位年轻的媒体大亨。不幸的是，他因患上前列腺癌，1998年在医院去世。他去世后，法国的一份报纸刊登了他的一份遗嘱。在这份遗嘱里，他说：我曾经是一位穷人，在以一个富人的身份跨入天堂的门槛之前，我把自己成为富人的秘诀留下，谁若能通过回答“穷人最缺少的是什么”而猜中我成为富人的秘诀，他将能得到我的祝贺，我留在银行私人保险箱内的100万法郎，将作为睿智地揭开贫穷之谜的人的奖金，也是我在天堂给予他的欢呼与掌声。

遗嘱刊出之后，有48561个人寄来了自己的答案。这些答案五花八门，应有尽有。绝大部分人认为，穷人最缺少的当然是金钱了，有了钱，就不会再是穷人了。另有一部分认为，穷人之所以穷，最缺少的是机会，穷人之穷是穷在背时上面。又有一部分认为，穷人最缺少的是技能，一无所长所以才穷，只要有一技之长就能迅速致富。

在这位富翁逝世周年纪念日，他的律师和代理人在公证部门的监督下，打开了银行内的私人保险箱，公开了他致富的秘诀，他认为：穷人最缺少的是成为富人的野心。在所有的答案中，有一位年仅9岁的女孩猜对了。为什么只有这位9岁的女孩想到了穷人最缺少的是野心？在接受100万法郎的颁奖之日，她说：“每次，我姐姐把她11岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”谜底揭开之后，震动法国，并波及英美。一些新贵、富翁在谈论此话题时，均毫不掩饰地承认：野心是永恒的“治穷”特效药。野心是所有奇迹的萌发点，穷人之所以穷大多是因为他们有一种无药可救的缺点，也就是缺少致富的野心。

平庸的人之所以一事无成，就是因为他太容易满足，一旦得到舒适安逸的位置，便停止了自己的努力。这样，他一生只会盲目地工

作，争取勉强温饱的薪金，以静待死神的光临。他怕因为不满足而感到痛苦，所以竭力抑制自己的欲望，推卸自己的责任。

事业需要野心，成功更需要野心。没有野心，一个人就会安分守己地做自己的工作，没有野心，一个人就没有了前进的动力和方向。要想在职场中有自己的一席之地，也需要即将毕业的你有一点点野心。

在不同的阶段给自己设置不同的目标

没有目标的人注定不能成功，但如果目标过大，就应该学会把大目标分解成若干个具体的小目标。否则，很长一段时间达不到目标，就会让你觉得非常疲惫，继而容易产生懈怠心理，甚至可能会使你认为没有成功的希望而放弃追求。

如果把大目标分解成具体的小目标，分阶段地逐一实现，你就可以尝到成功的喜悦，继而产生更大的动力去实现下一阶段的目标，分阶段的成功加起来就是更高的辉煌。不仅在池宇峰身上，我们在下面这个例子中也能感觉到在不同阶段给自己设置不同的目标的必要。1984年东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的山田本一获得世界冠军。有很多人为此质疑。两年后的意大利国际马拉松邀请赛中，他再次获得冠军。

马拉松赛是体力和耐力的运动，只有身体素质好又有耐性的人才有望夺冠，爆发力和速度都是次要因素。

山田本一是怎样获得成功的呢？在接受采访中他这样说：“每次比赛前，我都要乘车把比赛的路线仔细看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是一棵大树；第二个标志是银行；第三个标志是一座红房子……这样一直画到比赛的终点。比赛开始后，我就以百米的速度奋力冲向第一个目标，等到达第一个目标后，又以同样速度向第二个目标冲去……40多公里的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松跑完了。”山田本一成功的奥秘就在于将最终目标分成几个小目标，在每一个小目标中以最饱满的激情和动力来完成，从而达到最后的胜利。

生活中，我们之所以半途而废，这其中的原因，往往不是难度较大，而是总觉得成功离我们较远。确切地说，我们不是因为失败而放弃，是因为倦怠而放弃。

正是这种心理上的因素导致了失败。但是，如果我们把大目标分解成若干个小目标，再逐一跨越它，就会容易许多。比如你想把英文学好，那么你就定一个目标，每一天要背10个单词、读一篇文章，要求自己在一年之内达到英语四级的水平。如果你的能力与这个目标计划很符合，并能按部就班去做，目标就容易达到。

把大目标分解成若干个小目标有几个方面的要求，需要我们好好地去把握：

首先，小目标要是具体的，即能被准确描述，而不是模糊不清。

其次，小目标是可以被衡量的，也就是区别成功或是失败的标准，在上面的标准中，我们可以把是否达到四级水平作为衡量的标准。

再次，小目标是可达到的。如某个刚进大学，英语基础又不好的学生要在一个月之内达到英语六级水平，那么这个目标就太夸张了。

最后是实现小目标要有时间限制。比如在一个月内完成某某工作，一年之内完成某某研究，等等。

在变化中找准前进的方向（1）

世事多变，世界每天、每时都在变化。远到社会经济的发展、科学技术的飞跃、政治形势的突变、国家政策的调整、法律制度的调整，近到个人家庭、健康、能力水平的变化，无不影响到个人职业生涯的发展，那些意外发生的变化常常令我们束手无策，并直接影响到个人职业生涯规划的执行过程和结果。人生不能重来，先前计划的不完整、对自我和环境认识的不全面、未能坚持计划、策略方案的非正确性、没能调动起全部的力量，所有这些失误都可能导致预期目标的流产。这就要求你必须自觉地进行自省，总结经验教训，不断修正计划，掌握好目标的进度和方向。

想要掌握好职业生涯目标的进度与方向，就必须得有清醒的头脑以及持久的耐心。一个人的注意力很容易被分散，而一直不断包围在我们职业生涯中的问题，有时候令人无法集中精神，等到我们明确知道我们身在何处时，我们的职业生涯目标早已被遗忘，梦想早已被粉碎了。

掌握好职业生涯目标的进度与方向还离不开我们对自己所做的工作的确认。每日、每周或是每月做一次确认工作，都能够使人维持正确的方向。做确认工作意味着你必须要看清社会环境的变化、自身能力的变化以及自己所从事的行业的变化等，在这些变化中，找出你最擅长、最适宜当前状况的目标。

如果你早期的职业目标是在你的城市创立一个最大而且最成功的企业，随着工作时间的增加，你的专业知识、交际能力、管理能力和社会经验都在不断地增长，也许你会发现，你早期的职业目标在不知不觉中扩展了。你所创立的企业现在已经是全市或全国最大的且最成功的企业了。而之后这个公司如何发展关键取决于你所行进的方向。当失去这个方向的时候问题将会接二连三地出现。

就好像一家制造电器用品的公司，在连续几年之中，特别投注心力在某一个特殊产品的领域中，直到公司成为该产业的独占者为止，而当该公司所生产的特殊产品不再为消费者所需求时，即是该公司应该结束的时候了。这个公司破产的原因就是，该公司将一个非永久有需求的产品带进了一个有限的市场，这个企业的成与败都在于这一产品。

道理如出一辙，你千万不能将自己的职业生涯目标局限在某一个可能随时会结束的方向上。

每天比别人多做一点点

无论你是管理者，还是普通职员，若能抱着“比别人多做一点”的工作态度，你便可从竞争中脱颖而出。你的老板、同事和顾客会关注你、信赖你，你从而也会拥有更多的机会。

这是一位成功推销员的经验，他在总结自己成功经验时说：“你要想比别人优秀，就必须坚持每天比别人多访问5个客户。”“比别人多做一点”，多简单的一句话，却是很多事业成功者的取胜秘诀。

现实生活中，大多数人更愿意找些借口来搪塞，而不是努力成为优秀者。因为他们觉得自己必须有巨大的付出才能够成为优秀的人，而找个借口搪塞为什么自己不全力以赴让自己变得优秀，对他们来说，那可真是不用费什么力气。

真正的成功是将勤奋和努力融入每天的工作、生活中的一个过程。著名投资专家约翰·坦普尔顿通过大量的观察研究，得出了一条很重要的原理：“多一盎司定律”。盎司是英美重量单位，一盎司相当于1／16磅，在这里以一盎司表示一点微不足道的重量。

在变化中找准前进的方向（2）

所谓“多一盎司定律”，意即只要比正常多付出一丁点儿就会获得超常的成果。

我国著名企业海尔的产品合格率之所以能达到一个很高的水准，其秘诀就是运用了“多一盎司定律”。由于电冰箱对当时的消费者来说是家庭中的大件，许多家庭买来之后，都放在房间的显要位置。基于此，海尔对冰箱的各项技术指标的要求均高于国家标准，其中主要的七项指标实测值均优于国际发达国家水平。为满足当时用户对高档家电的特殊需求，海尔对外观、噪音等的要求特别严格。如冰箱外观，国家标准要求是1 5米以内看不出划痕，而海尔的要求则是0 5米以内不得看出划痕；噪音国家规定为52分贝，海尔的内控标准为50分贝，加强了自身的“修炼”。其实，在工作中，有很多时候需要我们“多加一盎司”。多加一盎司，工作可能就大不一样。尽职尽责完成自己工作的人，最多只能算是称职的员工。如果在自己的工作中再“多加一盎司”，你就可能成为优秀的员工。尤其是我们应该为自己确立这样的工作标准：对自己的要求要适当地高于老板的要求。做到这一点，我们就一定能把工作做好。当亨利·瑞蒙德在美国《论坛报》做责任编辑时，刚开始时他一星期只能挣到6美元，但他还是每天平均工作13~14个小时。往往是整个办公室的人都走了，只有他一个人在工作。“为了获得成功的机会，我必须比其他人更扎实地工作，”他在日记中这样写道，“当我的伙伴们在剧院时，我必须在房间里；当他们熟睡时，我必须在学习。”后来，他成为了美国《时代周刊》的总编。

美国著名出版商乔治·W·齐兹12岁时便到费城一家书店当营业员，他工作勤奋，而且常常积极主动地做一些分外之事。他说：“我并不仅仅只做我分内的工作，而是努力去做我力所能及的一切工作，并且是一心一意地去做。我想让我的老板承认，我是一个比他想象中更加有用的人。”坦普尔顿指出：取得中等成就的人与取得突出成就的人几乎

做了同样多的工作，他们所做出的努力差别很小——只是“多一盎司”。但其结果，在所取得的成就及成就的实质内容方面，却经常有天壤之别。这好比两个人参加马拉松比赛，在奔跑两个小时以后，都已经完成了42公里的赛程，还有不到200米，就将到达终点。当时的情况是，两人都十分劳累、难受。前者选择了放弃，而后者则坚持了下来。相对于他跑过的漫长路程，余下这一段短短的距离所具有的价值和意义是不言而喻的，没有这几步，此前的努力将变得毫无意义；有了这几步，他就成了一个征服马拉松的胜利者。取得中等成就的人只是少跑了几步，不幸地是，那是最有价值的几步。

“多一盎司定律”可以运用到人类努力的每一个领域中。这一盎司把赢家跟一些入围者区别开来。在朝气蓬勃的高中足球队中，你会发现，那些多做了一点努力，多练习了一点的小伙子成为了球星，他们在赢得比赛中起到了关键性的作用。他们得到了球迷的支持和教练的青睐。而所有这些只是因为他们比队友多做了那么一点努力。

在商业界，在艺术界，在体育界，在所有的领域，那些最知名的、最出类拔萃者与其他人的区别在哪里呢？答案就是多勤奋、多努力那么一点儿。谁能使自己多加一盎司，谁就能得到千倍的回报。

多做一点是一个良好的习惯。你没有义务做自己职责范围以外的事，但是你却可以选择自愿去做，来驱策自己快速前进。率先主动是一种极其珍贵、备受看重的素养，它能使人变得更加敏捷，更加积极。如今在每个公司，个人的工作内容相对比较确定，并不一定有许多“分外”之事让我们去做。而且，当一个人已经完成了绝大部分的工作，付出了99%的努力，再“多加一盎司”其实并不难。但是，我们往往缺少的却是“多一盎司”所需要的那一点点责任、一点点决心、一点点敬业的态度和自动自发的精神。

比别人多做一点会使你最大程度地展现你的工作态度，最大限度地发挥你的天赋，让自身不断升值，成为一个真正的优秀的人。